Tkween 2020

الخطوة الثانية

من سلسلة خطوات التأثير



محمد محمود العربي

الطبعة الأولى
1441هـ - 2020م

تكوين


MOHAMED KHATAB
مكتبة سور الأَزبكية



شركة تكوين للنشر والتوزيع

جدة ـ حي مشرفة شارع التضامن العربي

جوال: 00966509002283

الخطوة الثانية

من سلسلة خطوات التأثير

محمد محمود محمد العربي

الطبعة الأولى

1441هـ - 2020م

إهداء

إلى والدي ومعلمي الأول

إلى أمي ومدرسة حياتي

إلى زوجتي ومن تتحمل انشغالاتي

إلى بناتي وسر سعادتي

إليكم هذا العمل الذي يحمل بصماتكم في طياته !!

كلمة أولى

البداية القوية لك في سوق العمل هي بين هذه السطور، وأنت الآن تحديدًا تخطو أول خطوة مهمة لك في النجاح، بل أبعد من ذلك، هذا طريقك للإبداع، ليس فقط لأنك تقرأ كتابي تحديدًا، وهذا شيء يسعدني جدًّا، بل لأنك قررت أن تقرأ، القراءة ستضمن لك الكثير من الخبرات وتختصر عليك الكثير من السنوات، وكل معلومة تقرأها ستضيف لك قيمة سواء عاجلًا أم آجلًا. ولكي تستمر في هذه البداية القوية وتجعل القراءة حليفك في كل مراحل حياتك، دعني أخبرك أنه وبحسب الدراسات ثبت أن هناك علاقة قوية بين القراءة وبين مستوى النجاح الذي من الممكن أن تصل إليه، فعلى سبيل المثال يقرأ المدراء التنفيذيون ما يقارب من ثلاثين كتابًا سنويًّا، وهذا يدعم تواجدهم بأعلى منصب إداري من الممكن أن يصل إليه أي شخص طموح ومجتهد.

لنعود الآن لموضوع كتابنا، الخطوة الثانية، فأهلًا وسهلًا بك في عالمك الخاص سواء في الوظيفة أو العمل الحر، سواء كنت توظفت، تبحث عن عمل، أو أنشأت عملك الخاص فهذا الكتاب هو لك ومصمم خصيصًا ليناسب قدراتك ومهاراتك، بل حتى وإن كنت قد قضيت عدة سنوات في سوق العمل ولكن تعثرت هنا أو هناك، فهذا الكتاب أيضًا لك.

أنت الآن تحديدًا في الخطوة الثانية في حياتك العملية، فالخطوة الأولى تمت بنجاح بحصولك على الشهادة الجامعية أو على أي مؤهل علمي يدعم تواجدك في سوق العمل.

ولأن الشهادة لا تكفي وحدها لتضمن لك التفوق الوظيفي؛ ولأنها غير مكتملة الأركان، وكثير من المهارات تحتاج أن تتعلمها وتطورها بعيدًا عن أسوار الجامعة، لذلك كان هذا الكتاب.

المدراء التنفيذيون يقرأون ثلاثين كتابا سنويًّا

المقدمة

خلال تواجدي في سوق العمل لمدة تزيد على التسعة عشر عامًا، عملت فيها بمختلف الشركات منها المحلي ومنها العالمي، ومنها الصغير ومنها الكبير، وعملت أيضًا في إطار العمل الخاص وفي أطر أخرى حرة أقدم فيها مهام الموظف ولكن خارج إطار الوظيفة، وفيها عملت مرة كتقني ومرة كاستشاري وأخرى كإداري، خلال تلك الرحلة بكامل تعقيداتها وتفصيلاتها، وصلت إلى قناعة أن أساسيات العمل الوظيفي وأبجديات التواجد في بيئة عمل هي واحدة لا تختلف مهما اختلفت المعطيات المحيطة ومهما تعددت المسميات.

فما تحتاجه كموظف ستحتاجه كرجل أعمال، وما هو ضروري لك كمرؤوس سيكون من أولوياتك كمدير.

إن كثيرًا من المهارات التي ستحتاجها في بيئة العمل اليوم كانت في يوم من الأيام تعد مهارات إدارية يهتم بها المدراء فقط، وأخرى مهارات ريادية يهتم بها أصحاب العمل الحر فقط، لكن الصورة اليوم مختلفة تمامًا ومغايرة لأسلوب العمل التقليدي، ومن أراد النجاح وترك بصمته الخاصة فعليه أن يجتهد لكي يكون رياديًّا في مهامه، مديرًا في مسؤولياته، مهما علت مرتبته الوظيفية أو كانت مجرد وظيفة تقنية عادية خصوصًا في بدايات رحلة العمل وفي السنوات الأولى كموظف أو صاحب مصلحة خاصة.

كيف تستفيد من هذا الكتاب؟

يعتبر هذا الكتاب انطلاقة جيدة لتعيد ترتيب أوراقك وتنظم طريقة تفكيرك تجاه وظيفتك وحياتك العملية، ولكن هناك شرط مهم جدًّا، إذا أخذته بعين الاعتبار والتزمت به ستكون النتائج مبهرة جدًّا بإذن الله، وستتفاجأ من النجاح الذي ستحققه، بل وأكثر من ذلك، ستؤدي عملك وأنت مستمتع به. نظرتك كلها ستتغير للأمور التي تحيط بمهنتك ووظيفتك، وهذا الشرط هو أن تبقى مركزًا على أهدافك ولا تشتت نفسك!

إن كثيرًا من مشاكلنا اليوم في المجتمع الوظيفي وأغلب الصعوبات التي نواجهها تتمحور حول مركز اهتماماتنا؛ بمعنى آخر، فإن التشتيت الذي نتعرض له يكون مسؤولًا بدرجة كبيرة عن تأخرنا عن التقدم في مجال عملنا سواء على المستوى المعرفي أو على المستوى العملي والخبرات. الأمر أشبه تمامًا برحلة تقوم بها من مدينة ما إلى مدينة أخرى.

إن المسافة التي ستقضيها لتصل لوجهتك تعتمد بشكل كبير على المشتتات التي ستستوقفك في الطريق سواء كانت ضرورية كوقفات الاستراحة أو التزود بالوقود، أو كانت غير ضرورية كوقفاتك لتأمل منظر طبيعي جميل كمنظر الغروب مثلًا، ناهيك عن الوقفات التي لا ترجو من ورائها أي فائدة.

وهذا ما يسمى بالفاعلية، حجم الإنجازات في مدة زمنية معينة بكفاءة معينة تحدد مدى فاعليتك في أداء مهمة أو وظيفة ما، وهذا بالمناسبة ينطبق على جميع أعمالنا في شتى مجالات الحياة حتى في الأعمال المنزلية.

وهذا تمامًا حالنا مع الوظيفة، هناك الكثير من الوقفات التي ستعترضنا أو بالأصح الكثير من المعوقات والتحديات التي سنواجهها وبشكل يومي، والتي بدورها ستؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر على طريق تحقيق أهدافنا وبلوغنا أماكن أفضل وظيفيًّا ومهنيًّا، وهذه المعوقات منها الضرورية كالحصول على دورات تقوية اللغة الإنجليزية مثلًا، ومنها الحميدة كفترة تقضيها في حوارات عامة مع من هم أكثر منك خبرة في مكان عملك لتقوي علاقتك بهم وتستفيد من خبراتهم، ومنها معوقات مذمومة كالدخول في مناقشات عقيمة واختلافات رأي ليس من ورائها هدف إلا أن كل طرف فيها يريد أن يثبت أنه هو على صواب.

والسؤال المهم الآن من يضمن الشرط الذي يحقق لنا السير قدمًا دون إضاعة الجهد والوقت، ودون إضاعة الفرص نحو التقدم الوظيفي والتطور المهني.

إنه: أنت! نعم أنت، أنت أهم عنصر لضمان نجاحك وتحقيق أهدافك بتركيز عالٍ وعدم تشتت، والطريقة هي أن تجعل نفسك محور الاهتمام، وجه بوصلتك نحو نفسك، ساعد نفسك بنفسك، ادعم نفسك قبل أن تنتظر من الآخرين أن يقدموا لك الدعم، فالجميع منشغل بتحقيق أهدافه، لن يقدم لك أحد المساعدة والدعم ما لم تبدأ أنت بذلك وتنقذ نفسك وتجعل منها المحور الذي تدور حوله والنقطة الأهم التي تنطلق منها، لا تنتظر دعمًا من مدير أو فرصة من شركة أو مبلغ ضخم من مستثمر غني حتى تنطلق في عالم النجاح.

إذا استطعت أن تجعل نفسك نقطة الارتكاز ومحل الاهتمام الأول والأخير ستصبح جميع المعوقات أمورًا ثانوية يسهل عليك التغلب عليها بطريقة أو بأخرى، وسيتحول كل معوق إلى تحدٍ، وحل اللغز فيه بيدك أنت واعتمادًا على قدراتك ومؤهلاتك الشخصية قبل طلب المساعدة من أي جهة أخرى، بل وأكثر من ذلك، ستستمتع وأن تعمل على حلها والتغلب عليها.

أنت أهم عنصر في معادلة النجاح

وفي نهاية المطاف وبعد كل تجربة ستخلص إلى خيارين لا ثالث لهما: إما تجربة نجاح تتألق بها أو درس تتعلم منه، وتذكر ليس بينهما تجربة فشل! فالفشل ليس في قاموس الناجحين، والتجارب التي لا تنجح هي تجارب تصقل الخبرات وتقربك أكثر لنجاح مبهر بإذن الله تعالى.

فكل تجربة عمل تمر بها هي إما خيرة أو خبرة، خيرة لأنها قدر الله واختيار الله حتى وإن لم تضف لك مهارات جديدة أو تطور من إمكانياتك، وخبرة في حال أنك تتعلم وتتطور حتى وإن كانت تجربة صعبة أو غير مريحة.

والآن وأنت مستعد للبدء في قراءة هذا الكتاب، تأكد من وجود قلم وورقة بجانبك، دوّن كل الفوائد التي تجدها مثمرة لك شخصيًّا، اكتب ملاحظاتك باهتمام وراجعها كل فترة حتى تجد ثمرتها في حياتك العملية والمهنية بإذن الله تعالى.

الحياة تمضي بين تجربتين:

إما نجاح تتألق به

أو درس تتعلم منه

ولا وجود للفشل

البداية

بما أننا اتفقنا أن البداية ستكون من عندك أنت، وأنك ستعتمد على نفسك، وأن الانطلاقة القوية ستكون من عندك، إذًا سنبني لهذه الانطلاقة عناصر تتمحور حولك أنك وتكون قادرًا على تطويرها لنفسك بنفسك بغض النظر عن أي معوق أو داعم خارجي؛ فإن وجد معوق ما فأنت قادر على التعامل معه أو تجاوزه، وإن وجد حافز ما فيساعدك على اختصار بعض الوقت أو مضاعفة مكاسبك.

وحتى نفهم هذه العناصر بطريقة فعالة وسلسة، ونربط بينها بتوازن مثمر، سنأخذ الطفل الرضيع كمثال لنا! نعم الطفل الرضيع، لا تستغرب.

إن الطفل الرضيع في مراحل تقدمه يعتبر نموذجًا مثاليًّا في النجاح، تدرجه في تعلم المهارات وتقدمه مع متطلبات الحياة جعلني أقف عنده كثيرًا وأحلل تلك البرمجة المعجزة التي أودعها الله عز وجل فيه، تلك البرمجة العقلية لمراحل تطوره التي تضمن تطوره بسلاسة متناهية فلا تفقده هويته الطفولية ولا تؤثر على أي جانب من جوانب حياته الفسيولوجية.

تتمثل تلك البرمجة الذكية للطفل في التطوير في ثلاثة محاور أساسية، تلك المحاور سنبني منها هرمًا ثلاثيًّا نحافظ فيه على التوازن بينهم، وكما اتفقنا سالفًا فإن جميع تلك المحاور الثلاثة ستكون خاصة بك ولا علاقة للعالم الخارجي بها، هذا إن فكرت بطريقة الناجحين ولم تسمح لأي معوق أن يقف عقبة في طريق نجاحك، وتقدمك لتحقيق أهدافك.

وحتى نبدأ بفهم تلك المحاور، سنطرح سؤالًا: ما الذي يدفع الطفل الرضيع للتحول من شرب الحليب برضاعته إلى شربه بالكأس؟

فكّر قليلًا بالجواب قبل أن تكمل القراءة، وربما تدون بعض ملاحظاتك محاولًا أن تستنبط ثلاثة عوامل تدفع الطفل لهذا التطور.

المحور الأول:

من الملاحظات المشاهدة بوضوح لدى الأطفال هو حبهم للتقليد؛ فإن الطفل مهتم بكل حركة يقوم بها من هو أكبر منه سنًّا ويثيره الفضول لتقليدها غير مهتم بعواقبها أو يكون قلقًا على نتائجها سواء كانت إيجابية أو سلبية، مفيدة أو مجرد مضيعة للوقت، وهذا سواء كان يقلد الوالدين أو أقاربه أو حتى غيره من الأطفال الذين يكبرونه، فتراه يقلد الكلام والأفعال ويفرح كثيرًا عندما يتقن شيئًا منها، بل ويحتفل بنفسه حينها بصخب.

إن حب التقليد هذا حفز الطفل لأفعال وأمور ربما تفوق قدراته، ودونما تفكير بالمخاطر المحتملة أو العقبات المحيطة التي من الممكن أن تحبط محاولاته، أضف على ذلك محاولاته المتكررة وعدم استسلامه لأي مرة يفشل فيها، فتراه في كل مرة يبدأ وكأنها أول محاولة له، بنفس العزيمة والإصرار والشغف والفضول، وأحيانًا كثيرة بنفس التمرد!

وهذا كله يلخص المحور الأول الذي نبحث عنه، ألا وهو الحافـــز.

إن الحافز هو كل رغبة، احتياج وطموح يدفعك للتقدم، يدفعك للتطور ويدفعك للاستمرار، الحافز ليس مجرد شعور عابر تحس به بشكل مؤقت نتيجة عاطفة أو مجرد شهوة، بل هو عنصر أساسي في حياتك إذا ارتبط بأهداف واضحة، واقعية ومدروسة.

إن هدفك على سبيل المثال لتصبح مديرًا في يومٍ ما لن يتحقق بدون حافز يعيش معك يوميًّا كأنفاسك بأنك تريد أن تصل وأنك قادر على أن تصل، وأنك قادر على تعلم أي شيء وكل شيء سيساعدك أن تصل لهدفك، وأنك تملك كل المقومات لكي تصل، وغياب هذا الحافز سيكون له أثر سلبي قد يصل لأن يجعلك تتوقف تمامًا عن السير للأمام في سبيل تحقيق هدفك، وقد يكون توقفك على بعد خطوة فقط من تحقيق هدفك، والأسوأ من ذلك أن غياب الحافز قد يدفعك للاستسلام، وحينها لن تتوقف مكانك فقط، بل ستتراجع للوراء.

لنعد لمثال الطفل الرضيع، فإن رغبة الطفل الجامحة في تقليد الكبار شكلت عنده حافزًا قويًّا جدًّا كما أشرنا ليصل لهدفه ويتحول من شرب الحليب بالرضاعة إلى شربه بالكأس، وأنت تمامًا هذا ما تحتاجه، فكل وضع تشغله حاليًّا هو يمثل تمامًا شرب الحليب بالرضاعة، وكل هدف تريد أن تصل إليه يمثل شرب الحليب بذلك الكأس المنشود، وما بينهما هو الجدول الزمني المدروس والخطوات العملية التي ستقوم باتخاذها.

أمر آخر نود لفت الانتباه له من هذا الجانب لدى الطفل الرضيع، وهو أنه حفّز نفسه بنفسه، فلم ينتظر مثلًا أمه لتحفزه، بل على العكس قد يكون في نظر أمه مستعجلًا وغير مؤهل بعد لتلك الخطوة التي يسعى الرضيع لبلوغها وبإصرار، وهذا هو المطلوب!

حفّز نفسك بنفسك قبل أن تنتظر من الآخرين أن يحفزونك، وكن على يقين أن أهم شخص سيقدم لك التحفيز المطلوب والدعم اللازم هو أنت.

إن أحلامك التي ترجوها وأهدافك التي ترسمها هي لك أنت وتخصك أنت ولن يهتم بتحقيقها أي شخص آخر مثلك أنت؛ فإن أنت نجحت وحققت الهدف فستكون أول الرابحين وأكثر المستفيدين، وهذا وحده كفيل ليجعلك تحفز نفسك بنفسك وتستلهم قواك وقدراتك، وتجد العصا السحرية التي ستحركها من أعماق نفسك لتحفز بها جميع جوارحك وأحاسيسك وإمكانياتك؛ لتبقى بنفس الحماس والرغبة للوصول لأهدافك.

بقي أمر أخير نذكره عن هذا المحور المهم وهو ماذا لو غاب الحافز؟ ماهي السلبيات التي ستجنيها وماهي الأضرار التي ستلحق بك؟ وماهي الأشياء التي قد تسبب غياب التحفيز بل وتعتبر عدوًا له؟

إن غياب الحافز سيجعلك تعمل بلا روح وتنتج بلا قيمة، بل وأخطر من ذلك، أنك ستصبح مجرد آلة تسوقها الظروف، فلن تحصل غالبًا على وظيفة أحلامك وستبدأ بلوم الظروف وسوق العمل، وستكون دائمًا في حالة استنفار ضد أي تغيير، وفي النهاية ستجد نفسك مجبرًا على التغيير الذي لا تريده.

إن غياب الحافز هو بمثابة خروج السمكة من الماء، فإنه المحرك الرئيسي لأي عملية تطوير ستجريها على نفسك في سبيل الوصول لإنجازات تفتخر بها وتتميز فيها.

قانون الفشل الأول:
توقف عن المحاولة!

المحور الثاني:

إن الحافز وبالرغم من أهميته، إلا أنه غير كافٍ بمفرده. وإن خلا تفكيرك إلا من الحافز، وكان هو القلب والقالب لخططك، فستغدو أهدافك مجرد أحلام في الهواء، فالطفل لم يساعده على الشرب من الكأس فقط الرغبة في تقليد الكبار.

إن الرغبة بحد ذاتها لن تطور في أدائك، مهاراتك، إمكانياتك، قدراتك، ومعلوماتك. إذا ما هو المحور الثاني الذي نحتاجه جنبًا إلى جنب مع الحافز؟

لنعد لمثال الطفل الرضيع، ونفكر قليلًا.. ما الذي كان يمتلكه أو امتلكه خلال عملية التحول من شرب الحليب بالرضاعة إلى شربه بالكأس؛ بالإضافة للحافز أو الرغبة؟ إنها باختصار قدرته الجسمانية على حمل الكأس، تلك القدرة التي سمحت له بالاعتماد على يده بشكل منفصل ومستقل لحمل الكأس ورفعها بتوازن والتحكم فيها بشكل مقبول، تلك القدرة المتمثلة بتطور حجم وقوة عضلات يده، ولاحظ معي أن تلك القدرة تدعم حافز الطفل الرضيع بأن يعتمد على نفسه، وهنا نرى الترابط بين هذه المحاور التي نتكلم عنها.

وهذا يلخص المحور الثاني، وهو القدرات.

وأنت بالمثل تحتاج لتطور من قدراتك بشكل مستمر.

إن تلك العضلات التي تحتاجها للمضي قدمًا؛ لتحقيق أهدافك في سوق العمل تتمثل في القدرات اللازمة لأداء عملك بشكل جيد أولًا ثم لتقديم نسخة فريدة بك تجعلك متميزًا عمن حولك. فكر، حلل، ودون أي قدرة تحتاجها ومن ثم اعمل بجد وجهد لتطويرها.

وعلى سبيل المثال لا الحصر، تحدث اللغة الإنجليزية، مهارات الإلقاء، إدارة الوقت، واستخدام البرامج التقنية الحديثة، كلها قدرات تحتاج لتطويرها، والأهم تستطيع تطويرها، وهذه نقطة جوهرية تعود بنا للحديث عن أنك أنت الأساس، تستطيع أن تطور من قدراتك دون أن تتعطل بسبب إدارة أو مدير أو أي ظرف آخر، بل والأجمل من ذلك أنك تستطيع التطوير من قدراتك، وأنت تبحث عن عمل وخارج إطار الوظيفة.

ولعلي ألفت انتباهك هنا إلى أن أول خطوة لتطوير قدراتك هي القراءة. فتطوير القدرات إنما يكون بالتعلم، والتعلم يكون أولًا بالقراءة، ومن ثم بالممارسات العملية إن وجدت.

وفي الحديث عن القدرات وتطويرها لا بد أن نتفق أنه من الخطأ لوم الظروف المحيطة بنا على إخفاقاتنا كالواسطة مثلًا، قبل أن نستغل جميع القدرات الممكنة والمتاحة؛ لأنك قبل أن تطور من نفسك وتظهر قدراتك ستكون مجرد شخص عادي ينافس المئات من المختصين على فرص شحيحة جدًّا ومعدودة، وحينها فقط ستغلبك المعوقات كالواسطة وغيرها، أما إذا عملت بجد وطورت من قدراتك بشكل مستمر فستكون شخصًا استثنائيًّا يبحث عنه الجميع، وتفتح له أبواب كثيرة، بل وأجمل من ذلك أنك ستكون أنت صاحب الاختيار والقرار في تحديد مكانك ومصيرك.

المحور الثالث:

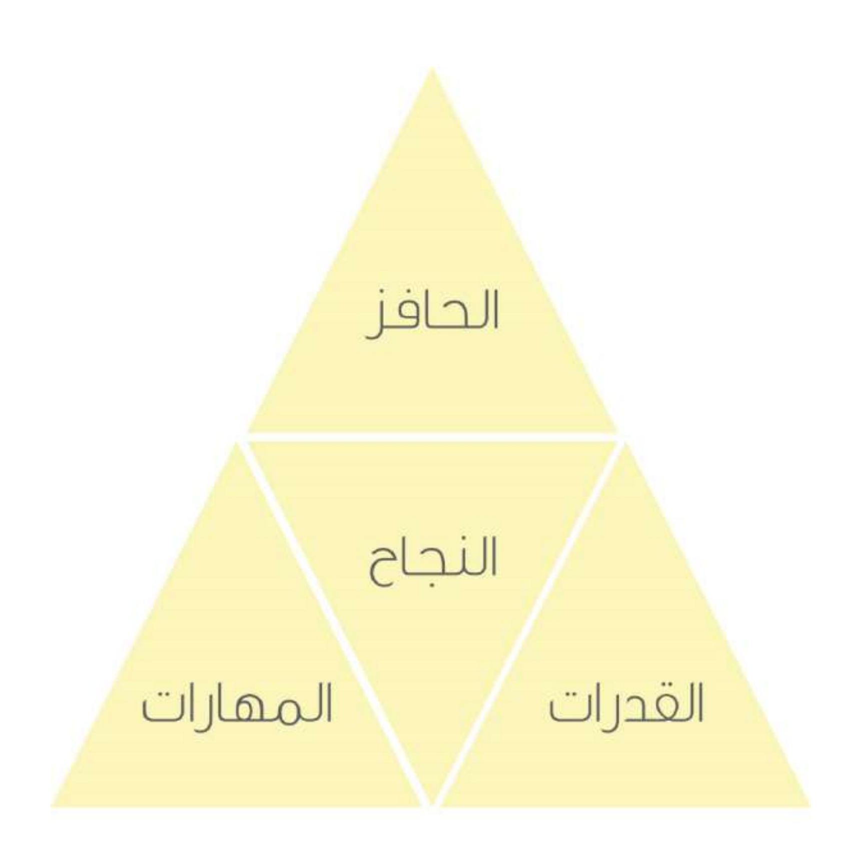
إذا اتفقنا أن كبر حجم العضلات ساهم في تدعيم رغبة الطفل الرضيع في التحول من شرب الحليب بالرضاعة إلى شربه بالكأس، ولكن مرة أخرى سنسأل أنفسنا ذات السؤال: هل هذا يكفي؟ هل العضلات كفيلة بأداء المهمة حتى مع الرغبة الجادة؟

قد يقول البعض أنها تكفي، وقد يرى آخرون أنها لا تكفي، وفي الحقيقة كلاهما على صواب!

إن محاولات الطفل المستمرة، بغض النظر عن عددها حتى ينجح، تشكل عنده وتبني له الخبرات اللازمة والتجربة الناجحة حتى يستطيع فعل ذلك ويحمل الكأس بيده بشكل صحيح، ثم يحركها بشكل صحيح، وأخيرًا يشرب منها بشكل صحيح. وهذا كله نسميه بالمهارة.

وهذا يلخص المحور الثالث، والذي يكمل هرم العناصر الأساسية المطلوبة للنجاح وهو المهارات.

إن جميع القدرات التي تمتلكها وتلك التي تعمل على تطويرها لن تستطيع استغلالها بشكل جيد ونافع مالم تتقن استخدامها ويكون لديك المهارة للتعامل معها، وهنا نرى التداخل بين القدرة والمهارة وكيف أن كليهما مكمل للآخر. وإذا عدت للأمثلة في الفقرة السابقة حينما تكلمنا عن المحور الثاني، محور القدرات، ستجد أن تلك الأمثلة قد يعتبرها كثيرون مهارات وليست قدرات. وهنا نرى التداخل بينهما، ويمكننا التفريق بينهما من زاوية أخرى، باعتبار أن القدرات هي الأشياء المكتسبة بالمعرفة وأن المهارات هي الأشياء المكتسبة بالخبرة، وبصيغة أخرى فإنهما يمثلان التعلم والممارسة لما تعلمته.



الحافز
النجاح
المهارات
القدرات

حقائق عن الوظيفة

حتى نستطيع توظيف المحاور الثلاثة التي تكلمنا عنا بشكل فعال من أجل الحصول على أداء وظيفي أفضل وتطور مهني مستمر، علينا أن نتعرف على بعض الحقائق الخاصة بالوظيفة، والتي ستجد أن أغلبها غائب عن أذهان الكثيرين، وهذا كان يؤدي بلا شك إلى وضع الأمور في غير موضعها الصحيح، فتارة ترتفع توقعاتك إلى حد اللاممكن وتارة تنخفض طموحاتك إلى حد اللاعودة وتعويض ما فات، وكلا الخيارين ليس من مصلحتك.

ويمكننا تلخيص هذه الحقائق والمفاهيم فيما يلي:

أولًا: تعتبر الوظيفة (غالبًا) الانطلاقة الأولى لك في سوق العمل، بعد حصولك على أي مؤهل علمي أو عملي، فباب الوظيفة هو الأقرب حظًّا لك في سوق العمل اليوم لتبدأ به مشوارك المهني، ونادرة جدًّا هي تلك التجارب الناجحة التي انطلقت من الجامعة أو الفكرة أو المال مباشرة للنجاح دون المرور بتجربة وظيفية في مكان ما هنا أو هناك.

ثانيًّا: إن أكثر من 90% من الأيدي العاملة في سوق العمل هم من الموظفين، وهذه حقيقة لا يمكن تجاهلها في تعاملنا مع الوظيفة؛ حتى أصحاب تجارب العمل الحر الناجحة كانوا قد مروا على الوظيفة مهما قصرت أو امتدت مدة تجاربهم، وهذا يعني أن 90% من الأداء يعتمد على الموظفين.

من ناحية أخرى فحتى لو كنت صاحب عمل حر، فغالبًا لديك مجموعة من الموظفين، وإدارتهم بطريقة صحيحة ومثمرة تتطلب منك أن تفهم حيثيات واحتياجات عملهم من وجهة نظرهم، أي من وجهة نظر المكان الذي يعملون منه وهي الوظيفة.

ثالثًا: لا يمكن بأي حال من الأحوال خلق أي بيئة عمل ناجحة أو صنع قصة نجاح في سوق العمل دون الاعتماد على الموظفين مهما قل عددهم أو كثر، فلا يوجد رجل أعمال واحد مهما كثر ماله يستطيع أن يخلق مشروعًا ناجحًا دون توظيف أحد على الإطلاق.

والحقيقة التي لا يستطيع أحد أن ينكرها أن رجل الأعمال لا يستطيع صنع قصة نجاح دون وجود موظفين معه، بينما موظف طموح ذكي يستطيع أن يبدأ مشروعه الخاص دون رأس مال!

رابعًا: الوظيفة تأخذ من وقتك أكثر مما تأخذه باقي أمور حياتك مجتمعة، فإذا اعتبرنا أنك تنام يوميًّا ثماني ساعات، وتمضي ثماني ساعات أخرى في العمل، فإن ما تبقى من يومك هو فقط ثماني ساعات لباقي أمور حياتك مجتمعة من أكل ومواصلات وصلة رحم وزيارة الأصدقاء، والذهاب إلى السوق والواجبات الدينية كالصلاة، وغيرها من أمور الحياة.

مما يعني أنها تشكل ثلث حياتك على أقل تقدير، إذا تستحق منك بعض الاهتمام، وتستحق أنت منها أن تكون العلاقة معها سهلة وسلسة وإيجابية.

خامسًا: حتى وإن كنت تعمل في شركتك الخاصة أو مزرعتك أو محلك التجاري، فأنت تتحرك في إطار الوظيفة، وتملك مسمى وظيفي محدد كمدير عام مثلًا، بمهام محددة ومسؤوليات واضحة، كما أنك تلتزم بنظام العمل المتفق عليه تمامًا كباقي الموظفين الذين ترأسهم، بل وتكون شديدًا في الالتزام بالنظام الذي حددته أكثر من غيرك، وهذا هو نظام الوظيفة تمامًا.

سادسًا: قصص النجاح ليست حكرًا على أصحاب العمل الحر، وليست حكرًا على أصحاب الملايين، وإن كان الإعلام يميل لهؤلاء وقصصهم مشهورة بشكل أكبر، إلا أن هناك الكثير من قصص النجاح لموظفين عاديين وأصحابها يفتخرون بها بغض النظر عن شهرتها أو عدم انتشارها. كما أن هناك الكثير من قصص النجاح التي لم تدون بأسماء أشخاص وإنما قامت واستمرت بالعمل الجماعي الذي يعتمد بشكل أساسي على الموظف. وكمثال على ذلك قصة نجاح شركة مرسيدس بنز، فالصانع الألماني كان وما زال الرقم واحد في عالم السيارات، ولم يقترن بذكاء أو شهرة شخص واحد بل هو عمل جماعي يعود لكل موظف صغير وكبير يعمل تحت مظلة الصانع الألماني مرسيدس بنز.

سابعًا: الدخل المالي العالي أو الجيد بأقل تقدير ليس حكرًا على أصحاب العمل الحر، فهناك الكثير من الموظفين ممن يتقاضون رواتب أعلى بكثير من أصحاب العمل الحر، والأهم في هذه النقطة هو قناعتك أن المردود المادي هو رزق من عند الله، وبالرغم من كونه مؤشر نجاح مهم لأدائك ولكنه ليس بالضرورة دليل نجاحك أو فشلك، كما أن الكثيرين من أصحاب الوظائف المرموقة وصلوا لرواتب ودخل مادي يفوق تلك التي يحصل عليها أصحاب العمل الحر.

ثامنًا: العمل الحر ليس خطوة متقدمة عن الوظيفة، إنما هو سبيل في تحقيق بعض الأهداف، وهو بحد ذاته لا يعتبر هدفًا، وتبقى الكثير من الأماكن المرموقة في سوق العمل غير ممكنة إلى في إطار الوظيفة، فعلى سبيل المثال لن تستطيع بأي حال أن تصبح دكتورًا جامعيًّا مرموقًا أو رئيسًا لجامعة إلا من خلال الوظيفة، وكذلك الحال في الوظائف مثل وزير أو سفير.

عندما نأخذ بعين الاعتبار النقاط السابقة سنضع الوظيفة في موضعها الصحيح ونتعامل معها بإيجابية بشكل أكبر، فلا ننقصها من حقها بشكل سلبي يعطل تقدمنا المهني أو يؤخر تطورنا الوظيفي، بل نتعامل معها بإيجابية لنؤدي عملنا بحب وشغف ومتعة، وهذا في حصيلة الأمر سيجعلنا نأتي بتجربة ناجحة بل وفريدة حتى نتفوق على الآخرين ونضع بصمة خاصة بنا ونكمل دائرة النجاح التي بدأها من سبقنا من الناجحين، ونفتح أبوابًا جديدة وأفاقًا أخرى لمن سيأتي بعدنا ممن يضعون النجاح نصب أعينهم هدفًا لا يوجد بديل عنه وطريقًا واحدًا لا مفر منه.

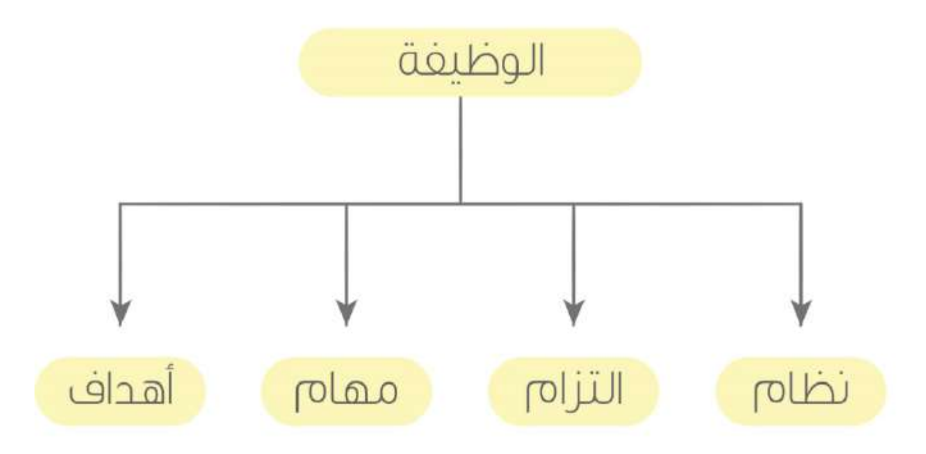
بقي نقطة أخيرة نحكيها عن الوظيفة، وهي أهم نقطة! وهي أن

الوظيفة ليس عبودية.

الوظيفة نظام وإطار عمل يضمن سير العمل بنفس الاتجاه من جميع الموظفين، رئيسهم ومرؤوسهم، ويخلق بيئة توافقية لجميع المهام والمسؤوليات، وهذا النظام دليل احترافية وليس عبودية.

الوظيفة التزام، التزام بالوقت المطلوب منك، والتزام بالعقد الذي يربطك بجهة عملك، والتزام بالمهام الموكلة إليك، والتزام بالأماكن المحددة لك.

وهذا الالتزام دليل احترافية وليس عبودية لا من قريب ولا من بعيد، وهو بالمناسبة مطلب ضروري لأي نجاح بغض النظر كان لوظيفة أم لعمل حر أم لمشروع تجاري، إذا تركت الوظيفة يومًا، وانطلقت لمشروعك الخاص فستجد درجة التزامك هي تمامًا كما كانت بالوظيفة، فالالتزام تشكل في مهاراتك وقدراتك، وانعكس في جميع أعمالك.



متى أبدأ؟

السؤال المهم الآن الذي سيخطر ببالك هو متى أبدأ؟ ما هي الانطلاقة التي أحتاجها لأبدأ؟

والجواب البسيط والمهم بنفس الوقت هو: ابدأ الآن!

الانشغال بالماضي والقلق على المستقبل يضيعان عليك فرصة النجاح بالحاضر، ودائمًا وأبدًا أهم نقطة بداية في حياتك هي هذه اللحظة تحديدًا؛ لأنها اللحظة الوحيدة التي تملكها والتي تستطيع فعل شيء ما فيها، وما عداها في المستقبل لا يخرج عن كونها مجرد خطط، وحينما تحن لحظتها ستصبح «الآن» مرة أخرى!

دائمًا أهم وقت لديك هو (الآن)

لأنه الوقت الوحيد الذي تملكه!

نظرة إيجابية

قبل أن تبدأ بخطوات عملية وعلمية، وتبنى خبراتك وتجمع المعرفة المرجوة من الوظيفة وبطريقة سليمة وصحية تضمن لك التميز والتطور المستمر، عليك أن تنظر إلى الوظيفة نظرة إيجابية.

لا بد أن تحيط نفسك بموجة من الأفكار الجيدة عن الوظيفة، وحتى نجعل الأمر فعالًا سنستعرض بعض النقاط الإيجابية من أرض الواقع:

أولًا: سوق العمل متشعب الفرص وليس متشبعًا!

وهذه حقيقة، فسوق العمل بحاجة بشكل مستمر للخبرات والمهارات المتميزة، وكلما زدت من إمكانياتك كلما زادت فرصك في سوق العمل، بل وستحصل على أفضل الفرص، وربما تبلغ مرحلة تكون فيها انتقائيًّا بين عدة فرص متاحة، وأكثر من ذلك أنك ستخلق فرصًا لنفسك، وتفتح الأبواب لكثير من جهات العمل عن طريق خبراتك وتميزك.

لذلك كن إيجابيًّا وعلى ثقة أن فرصتك موجودة، ولن يشغلها أحد غيرك.

ثانيًّا: الوظيفة مجرد البداية!

لا بأس من بعض التعثرات في بداية مشوارك العملي والوظيفي، بل من الطبيعي أن تواجه بعض التعثرات، فالوظيفة مجرد البداية، وما زال الطريق أمامك طويلًا والفرص كثيرة ومحطات

التعويض عديدة، وكل فرصة في البداية تتعثر فيها هي فرصة لك لتتعلم منها لفرص المستقبل أن تكون خياراتك أفضل وأدائك أقوى، وتعاملك مع المشاكل أذكى.

لذلك كن إيجابيًّا وانطلق نحو بداية قوية دون خوف أو قلق، فالطريق أمامك طويل والوقت كافٍ لتحصل على فرصتك المميزة.

ثالثًا: ريادة الأعمال ليست حكرًا على العمل الحر!

ريادة الأعمال هي قدرة شخص ما على ابتكار الحلول، وخلق الفرص وقيادة تجربة تجارية أو استثمارية ما نحو التميز والنجاح، وأنت بإمكانك أن تكون رائدًا في وظيفتك بتلك المهارات والصفات، ثق تمامًا أنك قادر على ابتكار لحلول جديدة في مكان عملك ومن خلال وظيفتك، وتلك الحلول لم يأتِ بها أحد غيرك من قبل ولا من هم أعلى منك خبرة ومنصبًا.

ريادة الأعمال أسلوب وليس مكانًا!

لذلك فكر بريادة الأعمال حتى وأنت في إطار الوظيفة

رابعًا: مهما تعطلت الوظيفة..المهنة مستمرة!

وهنا يجب أن يكون الفرق واضحًا عندك بين المهنة والوظيفة، يجب أن تكون واسع الأفق بالتفكير والتخطيط لمهنتك، لا تضيق أفق مستقبلك في حدود الوظيفة فقط؛ لذلك كن إيجابيًّا في التعامل مع الوظيفة؛ لأن وجودها إضافة لك وغيابها أو تعثرها ليس بالضرورة ضرر عليك.

وسيأتي لاحقًا في هذا الكتاب توضيح مفصل في الفرق بين الوظيفة والمهنة.

خامسًا: قصص النجاح ليست حكرًا على العمل الحر!

هناك العديد من قصص النجاح التي سطرها أصحابها بين جدران الوظيفة، فليس كل صاحب عمل حر ناجح وليس كل صاحب قصة نجاح هو صاحب عمل حر، بإمكانك كما فعل كثيرون أن تكتب قصة نجاح جميلة ومتميزة وأنت موظف، مهما كان منصبك أو موضعك الوظيفي.

الإيجابية لا تعني بأي حال من الأحوال أن تتجاهل الصعوبات!

بل أن تحولها إلى تحديات تتغلب عليها، بدلًا من الارتماء في أحضانها.

البداية.. تحفيز ذاتي

نظرتك لنفسك ستنعكس على نظرة الآخرين لك، إن لم تكن الرقم «واحد» في نظرتك لنفسك فكيف تنتظر من الآخرين أن يبادلونك تلك النظرة!

حفّز نفسك بنفسك ولا تنتظر من الآخرين الكثير، فكل شخص مشغول بتحقيق أهدافه وتنفيذ خططه، ثق بقدراتك وكن على قدر المسؤولية، وتذكر دائمًا أنك إن فشلت فستفشل لوحدك، وإن نجحت فأنت أكثر الرابحين.

نتبادل اليوم بيننا الكثير من قصص النجاح هنا وهناك لأسماء سطرت بماء الذهب في كتب الناجحين، والملفت للانتباه أنه لم يذكر أحد منهم أي شخص آخر في مسيرته كان يدعمه أو يحفزه أو له الفضل بما وصل إليه، لم يقدم أحد لهم النجاح على طبق من ذهب، فكل شخص مسؤول عن نجاحه وفي نهاية الطريق يفتخر بنفسه ويحتفل بإنجازاته، وهذا لا يعني أن تسير وحيدًا أو تكون أنانيًّا، ولكن المقصود أن تسير بهمة وعزم في طريق نجاحك؛ فإن وجد من يحفزك فأهلًا وسهلًا وإن لم يجد فلا بأس فأنت مصدر إلهامك الأول.

عِش حياتك بين تجربتين، تجربة نجاح تتألق بها أو درس تتعلم منه، ولا وجود للفشل.

الشخص الإيجابي يرى في كل تثبيط تحديًّا

و

الشخص السلبي يرى في كل تحفيز مواساة

الخلاصة.. بروباجندا

لا أدري هل هي البروباجندا المتعلقة بالعمل الحر، وأنه الخلاص من الوظيفة أم هي حظوظ الوظيفة من الافتراضات السلبية المتعلقة بها، ولكن في نهاية المطاف وكما اتفقنا أعلاه؛ فإن الكثير من هذه المغالطات إنما هي في صالح الوظيفة ودليل احترافية فيها في كثير من الأحايين.

بالإضافة للنقاط السابقة ففي المحصلة هناك ثلاث نقاط مهمة في الخلاصة ستساعدنا بشكل إيجابي في التعامل مع الوظيف:

- النظرة السلبية عن الوظيفة ليست واقعية وفيها الكثير من البروباجندا.
- الوظيفة ليست استعبادًا! لكنها التزام بقوانين وإطار يضمن نجاح العمل وتحقيق الأهداف.
- النظرة المادية البحتة للوظيفة تفقدها رونقها، وتنزع منها المتعة بأدائها.

مفـاهيـــم

هناك بعض المفاهيم الأساسية التي سيساعدك معرفتها بشكل صحيح في التعايش مع ظروف الوظيفة وسوق العمل بشكل أفضل، وهذه المفاهيم فيها اليوم مغالطات كثيرة على أرض الواقع، سنحاول هنا أن نستعرضها بأسلوب سهل ومرتب بحيث يسهل استيعابها واحدًا تلو الآخر، ومن ثم تضيف قيمة لك.

وهذه المفاهيم ستساعد في بناء نظرة شمولية صحيحة تكون بمثابة القاعدة الأساس التي نرتكز عليها طوال مسيرتنا المهنية والوظيفية؛ حتى بعد تخطي سنوات عديدة والدخول في منطقة الخبرة.

ستجد نفسك على دراية بأغلب هذه المفاهيم، لكن القيمة المضافة لك هنا هي من خلال ترتيبها وإيجاز ما يهمك فيها.

الوظيفة والمهنة

من الأساسيات المهمة جدًّا التي يجب أن نتفق عليها هي أن كلا الوظيفة والمهنة شيئان مختلفان ومتداخلان في نفس الوقت.

التفريق بينهما بشكل واضح من شأنه أن يسهل عليك وضع الأهداف بطريقة عملية أكثر؛ بحيث يكون لديك أهداف مهنية وأخرى وظيفية، وبغض النظر عن مدى التداخل بينهما والتقائهما في بعض الأماكن إلا أن كل منهما له خطة زمنية وعملية مختلفة تمامًا، فالخطة الزمنية لأهدافك المهنية على سبيل المثال تحتاج غالبًا وقتًا أطول من تلك الأهداف التي تخص وظيفتك.

وحتى يكون الفرق واضحًا بين المهنة والوظيفة دعونا نتفق على تعريف كل منهما تعريفًا بسيطًا من الجانب العملي:

المهنة: كل ما يخص تخصصنا ابتداء (غالبًا) من التحصيل العلمي في الجامعي، وكل ما يلحق به من احتكاك أو معرفة أو خبرة سواء من الوظيفة (مكان العمل) أو غيرها، من دورات تدريبية، مناقشات، لقاءات، إلخ.

الوظيفة: هي كل ما يخص عملك الحالي من مهام ومسؤوليات من أول يوم دوام حتى آخر يوم عمل مع جهة أو شركة معينة بغض النظر عن مدى ارتباطها بتخصصك أو مهنتك.

والجدير بالذكر أنه كلما كان هناك التقاء أكبر بين أهدافك في المهنة وأهداف الوظيفة التي تشغلها، تكون القيمة المضافة لك من كليهما أكبر، وتكون أقرب لتحقيق أهدافك فيهما.

التفريق بين المهنة والوظيفة ليس في حال من الأحوال؛ لتعزل كل منهما عن الآخر، ولكن لتجد تقاطعات فعالة تخدمك في تحقيق أهدافك بدلًا من التشتت بينهما دون فائدة.

الآن عليك أن تبدأ بوضوح بكتابة أهدافك المهنية التي لها علاقة بمهنتك بشكل عام، والتي ستكون غالبًا سببًا لوصولك مستقبلًا لهدفك الكبير كمنصب أو شركة بعينها أو إنجاز ما تفتخر به، هذه الأهداف بهذا الوضوح سترسم لك الطريق في عملية البحث عن الوظيفة، وستكون أكثر استعدادًا لكثير من مقابلات العمل، كما ستساهم في أنك تكون أكثر انتقائية بدلًا من التقديم على كل وأي وظيفة تسمع عنها هنا أو هناك.

أما إذا كنت موظفًا فالخطوة التالية هي أن تكتب أهدافك الوظيفية، والتي بالضرورة أن تكون مرتبطة مع أهداف الجهة التي تعمل لديها، والقسم الذي تنتمي له.

الخطوة الأخيرة هي أن تبدأ بإيجاد الرابط بين أهدافك المهنية وأهدافك الوظيفية؛ بحيث يخدم كل منهما الآخر، وكلما زاد الرابط كلما كانت أهدافك أقوى ومجدية أكثر.

من الفروقات المهمة بين الوظيفة والمهنة أن الوظيفة غالبًا تهتم بأهدافك قريبة المدى، أما المهنة فهي تهتم غالبًا بأهدافك بعيدة المدى.

بقي أن نذكر أن أهدافك المهنية معدودة جدًّا وقد لا تتجاوز ثلاثة أهداف، أما أهدافك الوظيفية فهي متعددة بحسب وظيفتك التي تشغلها حاليًّا، وقد تمتد لأكثر من عشرة أهداف، ولكن النصيحة دائمًا أن تحصرها بسبعة أهداف حتى تكون مراقبتها، والعمل على إنجازها يكون سهلًا وممكنًا.

القيمة المضافة

القيمة المضافة هي أهم مفهوم سيجعلك أكثر فاعلية في كل تجاربك وخبراتك سواء المهنية أو الوظيفية، بل وحتى في حياتك بشكل عام.

القيمة المضافة بلغة عامية هي المصطلح المشهور «أحسن من بلاش»، يعني أن تخرج بأي فائدة كانت ولا تعود خالي الوفاض.

ومن ناحية عملية هي كل شيء يمكن تحصيله، ويعود بمنفعة في حال لم تحقق هدفك المرجو من أمر معين.

فلو افترضنا مثلًا أنك تريد شراء الكرسي للمكتب وعندك ميزانية محدودة لذلك، ثم ذهبت لسوق بعينه ووجدت جميع الكراسي أغلى من ميزانيتك، فإن القيمة المضافة قد تكون أنك عرفت أن بضائع هذا السوق غالية الثمن، وفي المرات القادمة ستوفر على نفسك الوقت بالذهاب مرة أخرى لهذا السوق في حال كانت ميزانيتك محدودة، وهذا لما اكتسبته من معرفة من خلال زيارتك الأولى.، وهنا تكمن القيمة التي أضيفت لك.

وعلى هذا المثال فقس، لا تدع موقفًا يمر عليك دون أن تكسب منه قيمة مضافة.

وهذه القيمة قد تكون على صور مختلفة، منها مثلًا: بناء معرفة، تصحيح فكرة، زيادة العلاقات، كسب الوقت، إثبات وجهة نظر، وغيرها.

ومن هذا المنطلق نقول: كل تجربة عملية أو وظيفية هي قيمة مضافة لك، وهي في نهاية المطاف إما خبرة لك تضيف لك أشياء جيدة أو خيرة لك تمنع عنك أشياء لم تكن لتنفعك.

أنت لست وحدك!

في عالم الأعمال أو في المجتمع الوظيفي أنت لست وحدك، أنت تعيش في عالم متشابك، كثير التغير سريع الانفعالات، لن يستوي الجميع بحسب مزاجك، ولن يتفق الجميع معك على رأيك، الاختلاف فيه سنة، والرفض فيه أمر لا مفر منه؛ لذلك عليك أن تتقبل الجميع وتحترم كل الآراء، وهنا دعني أذكرك على قاعدة جوهرية ستسهل لك الكثير من الأمور وتختصر عليك الكثير من التصادمات التي أنت في غنى عنها، تلك القاعدة تتمثل في جوهر العلاقة بينك وبين زملائك في العمل.

إن تلك العلاقة مبنية على الصلاحيات المنوطة بكل شخص، وليست بأي حال من الأحوال مبنية على مبدأ الصواب والخطأ.

فالحق مع من علت صلاحياته، وهذا لا يعني بأي حال أن الأمر سيئ، بل يعني أنه غالبًا من يملك الصلاحيات يرى الأمور من منظور مختلف ومن زاوية أخرى؛ لذلك أبدِ رأيك بثقة وتقبل رأي غيرك بصدر رحب، ولا تنسَ أنه في آخر الأمر هو من سيتحمل مسؤولية قراراته، وهو من سيحاسب على أي قرار يتم اتخاذه.

وإياك أن تنسحب من أن تعطي رأيك عندما يطلب منك، يجب أن تؤمن بالقيمة التي تضيفها لجهة عملك ولإدارتك حتى وإن استغرق الأمر سنوات ليسمعوا لك ويأخذوا برأيك.

ثم راقب باهتمام ما ستصل إليه الأمور بناء على قراراتهم التي اتخذوها بعيدًا عن رأيك، فإن هي أصابت فهذه قيمة مضافة لك حتى تفكر في المرة القادمة من زوايا مختلفة وبطرق أخرى، وتحاول أن تأتي بمقترحات تجانب الصواب أكثر، وإن هي لم تصب -قراراتهم- فهذه أيضًا قيمة

مضافة لك وحافز كبير بأنك صاحب رأي سديد فيما يخص عملك ومجال اختصاصك، وهذا سيمنحك دفعة ثقة كبيرة بنفسك، فكر بإيجابية ولا تدع عدم سماع رأيك يشتت تركيزك عما هو أهم وأكثر قيمة لك.

كم لاعبًا لديك؟!

الحياة العملية في المجتمع الوظيفي تشبه تمامًا مباراة كرة القدم، أنت بشخصك وكل إمكانياتك وقدراتك تمثل فريق كرة قدم مكون من أحد عشر لاعبًا، كل لاعب منهم يمثل مهارة أو قدرة على أداء مهمة بعينها، تمامًا كما في لعبة كرة القدم فهناك في الفريق من يؤدي دور المدافع ومنهم من يؤدي دور المهاجم، وهناك حارس المرمى، وغيرهم، وهناك من يملك مهارة المراوغة، أو يملك مهارة الركض السريع، وهكذا.

وأنت بالمثل لديك أحد عشر لاعبًا على أقل تقدير، كل لاعب يمثل مهارة أو إمكانية ستعطيك بدورها حافزًا ودافعًا أن تتقدم خطوة إلى الأمام في سوق العمل وأن تحسن موضعك في المجتمع الوظيفي، فكر جيدًا بكل ما تملكه من مهارات وقدرات وطور عليها وحسنها باستمرار حتى تستقر في المحصلة على أحد عشر لاعبًا قويًّا وسريعًا ومهاريًّا، يضمنون لك النزول إلى الملعب بثقة كبيرة وخوض المباريات بإمكانيات عالية.

هذا التفكير يقودنا إلى نقطة مهمة جدا، وهي عدم لوم الظروف قبل أن تستعد بفريقك كاملًا بجميع عناصره وأركانه، لا تقل عندما تتعثر أن غيرك حصل على واسطة وسبقك بها، تأكد تماما أن الواسطة ليست إلا لاعبًا واحدًا قد يملكه خصمك في الملعب، وأنت في المقابل تملك أحد عشر لاعبًا لتواجهه به.

والآن كم لاعبًا لديك؟

عندما تسأل نفسك هذا السؤال يجب أن تهتم في الإجابة بالكيفية والنوعية وليس بالكم والعدد، ليس بالضرورة أن تكون جاهزًا بأحد عشر لاعبًا بقدر أن تكون واثقًا أن ما عندك من لاعبين متميزون وذو نوعية ممتازة، ويعتمد عليها، فمهارة واحدة نوعية ومتميزة أفضل من عشر مهارات غير متقنة.

عوّد نفسك عند كل تعثر أن تراجع فريقك الخاص ولاعبيك وتقيم مهاراتك وإمكانياتك، قبل أن تلوم الظروف أو ترمي بأحمالك على الحظ.

العد التنازلي

سنبدأ بالعد التنازلي لعشر قواعد ستساعدك في أن تحب عملك ووظيفتك.

إن العمل بسرور ليس عيبًا ولا ينتقص من شخصيتك، والوظيفة ليست سجنًا، والعلاقة بيننا وبين الوظيفة هي علاقة تكاملية تكافلية يجب أن يسودها جو من الود والراحة والشغف، بل والمتعة.

ستساعدك هذه العشرة في تحسين أدائك في عملك بشكل ملحوظ، وستدفعك خطوات نحو الأمام لتتعامل مع وظيفتك ومكان عملك بإيجابية أكبر، وهذا سيؤدي في نهاية المطاف أن تكون ردود أفعالك على ما تواجهه فيها أكثر اتزانًا ونضجًا.

القاعدة العاشرة: ابحث عن الحكمة ولا تكتفي بالمعرفة

في الوقت الحاضر، مع فجر عصر السرعة ، لم تعد المعلومات مملوكة لأحد.

إن العالم، كما يقولون، هو قرية صغيرة تتطور فيها تقنيات الإنترنت والمعلومات التي أصبحت الآن في أيدي عامة الناس وحتى غير المتعلمين.

لذا، كيف تتعامل مع هذه المجموعة الضخمة من المعلومات؟ كيف تستفيد منها في حياتك ووظيفتك؟

دعنا نراجع معًا كيفية تطور المعلومات وتحديد الاختلافات بين مراحل التطوير عليها حتى تتمكن من تصنيف كل معلومة تمر بها بشكل صحيح، واستخدامها بشكل فعال لصالحك.

بادئ ذي بدء، جميع المعلومات التي لديك الآن هي في الأساس بيانات. منهج الكلية، ومئات صفحات الويب، تجمعها حقيقة أنها تحتوي على بيانات، مع هذا التصنيف، يجب أن تبدو جميع البيانات متشابهة بالنسبة لك. سواء كانت بيانات طبية أو هندسية أو بيانات جيولوجية، عادة ما تكون جميع البيانات كثيرة وسهلة الوصول إليها، وقد تكون سهلة القراءة أيضًا. هذا بالطبع بغض النظر عن المجال أو التخصص الذي أنت فيه، إن التعامل مع هذه البيانات من شأنه أن يولد لك ما نسميه الوعي العام.

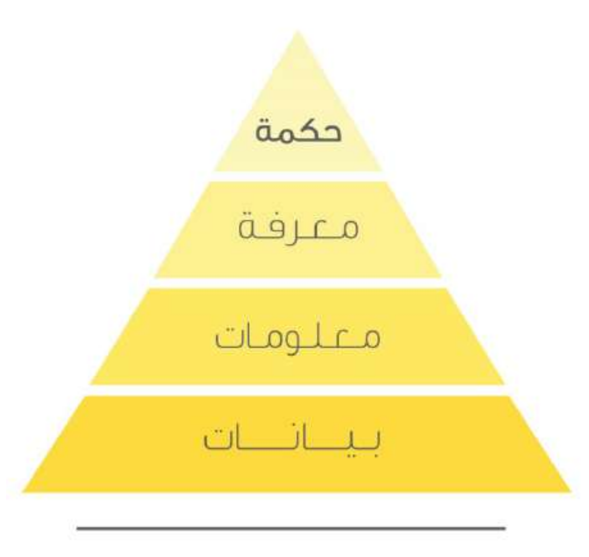
ومع ذلك، كن حذرًا، بغض النظر عن مدى اهتمامك ببيانات موضوع معين أو مجال علمي معين، فإن البيانات لا تجعلك متخصصًا في هذا المجال.

بعد تلك المرحلة يتم تطوير هذه البيانات إلى معلومات بناءً على معالجة أصحاب كل تخصص بعينه، هذا بالطبع يعني أن من يعمل ضمن كل تخصص يستفيد من البيانات في مجال تخصصه، وبالتالي تحويلها إلى معلومات.

بعد ذلك، بينما يطبق الاختصاصي هذه المعلومات على عمله أو دراسته، تتطور هذه المعلومات أكثر لتصبح معرفة، المعرفة المكتسبة مفيدة على مستوى المنظمة، سواء كانت علمية أو تجارية، حيث يقوم الإخصائي بتطبيق المعرفة. هذه هي الطريقة التي يثري بها الإخصائي الثقة في نفسه سواء ذاتيًا أو في سوق العمل، وبالتالي يرتفع في الطلب ويحظى بفرصة أفضل للحصول على وظيفة مناسبة.

يبقى التصنيف الأعلى والأكثر أهمية، وهو التصنيف الذي يسعى إليه المبتكرون والمهنيون المتميزون، وهو الحكمة، والفرق بين المعرفة والحكمة هو أنه يمكن توثيق المعرفة ونقلها، في حين أن الحكمة يتم صياغتها من خلال التجارب والمعرفة والصبر والعمل الجاد لفرد بعينه.

لذا، انطلق نحو الحكمة في مجالك، ولا تتوقف عند المعرفة فلا تتجاوز كونك نسخة من شخص آخر يعرف كل شيء!



القاعدة التاسعة: أنت مناسب لمكان واحد فقط

لكل منّا مهمة محددة يقوم بها؛ حتى أولئك الخارقين والموهوبين، كلٌ منهم أبدع وتميز في مجال محدد وموقع محدد ومهمة محددة، وأنت كذلك كن على ثقة أنك مناسب لمكان ما في مجال ما في مهمة ما، بطريقة لن يستطيع أحد غيرك أن يؤديها بنفس الإبداع والتميز والنجاح، وهذا التميز لن يكون مكررًا في كل فرصة تريد أن تحصل عليها؛ لذلك لا ترفع سقف توقعاتك بأن تنجح بكل مقابلات العمل التي تجريها، خصوصًا في بداية مشوارك العملي.

إجراء مقابلات عمل عديدة أمر مهم ومفيد لك من أكثر من زاوية، فمن خلالها ستعرف ما يطلبه سوق العمل، وستتعرف على متخصصين يعملون في نفس مجالك، وربما أحدهم يهدي لك نصيحة في إحدى تلك المقابلات ترى أثارها على مدار سنوات قادمة في عملك، ولكن المهم هنا ألا تنتظر أن تنجح في كل مقابلة والأهم أن تعرف أن هذا ليس عيبًا.

عليك أن تحضر لكل مقابلة عمل لكي تنجح فيها، ولكن عينك على مكان تتميز فيه، وعليك أن تحضر لتنجح في كل وظيفة تشغلها، ولكن هدفك أن تتميز في المكان الذي خلقت من أجله.



قد يكون المدخل لك لسوق العمل هو في منطقة القبول، والقاسم المشترك بين كل الأشخاص في هذه المنطقة أن أعمالهم روتينية ويستطيع أي شخص أن يقوم بعمل الآخر، ثم تبدأ مع الخبرة واكتساب المهارات الجديدة تدخل منطقة متخصصة أكثر فأكثر يكون أداؤك فيها جيد جدًّا ويشاركك في مستوى أدائك أو مجال تخصصك أعداد أقل من أولئك الذين كنت بينهم في منطقة القبول.

ثم يأتي النجاح، بين أعداد قليلة من الناجحين. في مجال معين وتخصص دقيق ومهام محددة، والتحدي هنا ألا تأتي بنجاحات مكررة وصل إليها غيرك؛ لأنك نجاحك حينها سيكون نجاحًا باهتًا، وهنا يأتي دورك أن تتقدم خطوة عن النجاح لترتقي بإبداعك في منطقة متميزة في أعلى الهرم، وهنا تعرف أنك مناسب لمكان واحد فقط.

القاعدة الثامنة: لا تعمل بجهد

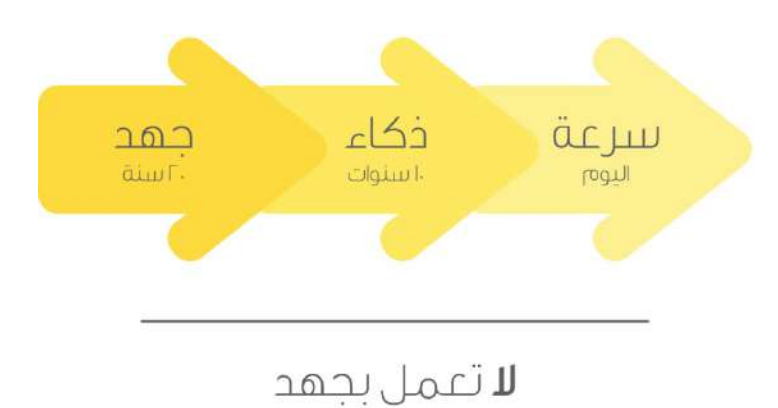
لكل مقام مقال! قاعدة مهمة جدًّا في حياتنا بشكل عام وفي أعمالنا كذلك. إن لكل زمان حيثياته التي تفرض معطيات معينة تدفعنا للعمل بطريقة مختلفة عن غيره من الأوقات، فقبل عشرين عامًا كان المطلوب من رواد الأعمال والموظفين العمل بجهد، كانت الغلبة لمن يعمل بجهد أكبر؛ لذلك ظهر في ذلك الجيل شخصيات عصامية، وقصص نجاح أحادية الجانب قلما تجد مثلها في عصرنا الحالي.

ثم بعد ذلك وتحديدًا في بداية الألفية الجديدة بدأ ينتشر في أوساط العاملين جملة (اشتغل بذكاء)، وكان فحوى هذه النصيحة أن تصل لنفس النتائج بأقل جهد ممكن، فالأهم من الجهد المبذول في العمل هو الإنتاجية من العمل، والإنتاجية هي معادلة تجمع بين النتائج والوقت المستهلك للوصول إليها.

أما اليوم، في عصر السرعة والإنترنت، فعليك أن تكون أسرع من غيرك. لم يعد يهتم المدراء وأصحاب العمل بأن تكون ملمًا بالمعلومات أكثر من غيرك.

إن ما يهمهم حقيقة هو أن تكون قادرًا على الوصول للمعلومة بشكل سريع، وأن تكون مؤهلًا لحل المشكلات المتعلقة بالمهام الموكلة لك بشكل سريع. إن أسئلة مثل (كيف؟ ولماذا) لم تعد ذات أهمية مقابل السؤال الأهم (متى؟).

حتى تصل أعلى درجات النجاح اليوم عليك أن تكون سريعًا في الحصول على المعلومات، سريعًا في التجاوب مع المراسلات، سريعًا في حل المشكلات، سريعًا في تدارك الأخطاء؛ فقط كن سريعًا في كل شيء حتى يأتيك النجاح سريعًا!



القاعدة السابعة: الالتزام نصف الطريق

النجاح في أي عمل في هذه الحياة منوط بالدرجة الأولى بالالتزام، الالتزام بالمواعيد، الالتزام بالقوانين، الالتزام بالعقود، الالتزام بالوعود حتى وإن كانت شفهية.

أنت كموظف جديد لا تنتظر منك إدارتك إنجازات بقدر ما تنتظر منك التزام، التزامك من أساسيات تقييمك في أشهرك الأولى في أي عمل جديد، وعليه سيكون الانطباع العام عنك والذي ربما يستمر لسنوات قبل أن تستطيع أن تثبت عكسه.

من الأمور المهمة التي عليه أن تنتبه لها ألا تقارن التزامك بالمواعيد بالتزام من هم أصحاب خبرة في نفس إدارتك أو فريق عملك أو حتى مديرك. فهؤلاء قد قدموا أوراق اعتمادهم سابقًا ويمتلكون رصيدًا كافيًّا ليتحركوا بحرية أكبر.

من ناحية أخرى فإن التزامك هو دليل على درجة احترافيتك بغض النظر عن مدى رضاك أو عدم رضاك من جهة عملك.

التزامك سيكون لك في المستقبل بمثابة محامي الدفاع عنك إذا قصرت في عملك أو صدرت منك هفوات، فالمدراء يفضلون الملتزم الذي يحتاج متابعة ودعم على المتسيب الذي ينجز أعماله لوحده مهما بلغ من ذكائه.

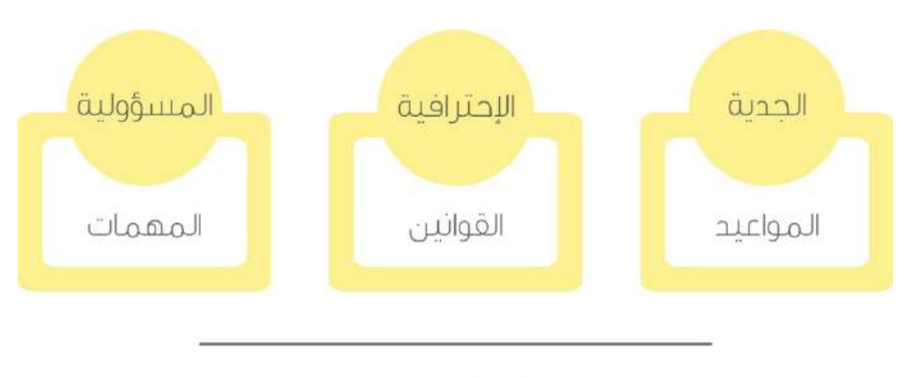
كما أن الالتزام أولًا وأخيرًا دليل احترام للآخرين واحترام للذات، وهذا بدوره يعزز الثقة بالنفس، ويقوي في نفس الوقت ثقة الآخرين بك.

بقي أن تعرف أخيرًا أن الالتزام في بيئة العمل لا يخرج عن ثلاثة أمور:

أولا: الالتزام بالوقت: ومنها مواعيد الحضور والانصراف، مواعيد الاجتماعات، مواعيد تسليم أعمالك.

ثانيًّا: الالتزام بالأنظمة والقوانين: ومنها عقد العمل الرئيسي بينك وبين جهة عملك. وأنظمة شؤون الموظفين، وتلك الأنظمة الخاصة بإدارتك وطريقة إنهاء أعمالك الموكلة إليك.

ثالثا: الالتزام بالأخلاقيات المتعلقة ببيئة العمل: وهنا عليك أن تنتبه أن تقديرك لمديرك لا يعني أنه أفضل منك بل يعني أنه صاحب درجة أعلى منك ولديه صلاحيات ومسؤوليات تفوق تلك التي موكلة إليك، وهذا كفيل أن يكون أعلى منك منزلة «وظيفيًّا» ويستحق منك كل الاحترام مهما ظننت أنك أفضل منه عمليًّا أو علميًّا.



القاعدة السادسة: خير طريق للتقدم هو: المواجهة

عند تخرجي من الجامعة والبدء في رحلة البحث عن وظيفة، كنت انتقائيًّا جدًّا في التقديم للوظائف. لم أكن أقدم أوراقي إلا على الوظائف التي تعجبني أو أنها مطلوبة لدى شركات كبيرة ومرموقة حتى أستفيد من اسمها في ملفي الشخصي وخبراتي، لاحظت على نفسي بعض التوتر عند عمل أي مقابلة عمل، كان صوتي يرتجف أحيانًا ويداي تتعرق، ربما كان هذا في نظر البعض أمرًا طبيعيًّا أو منتشرًا لصغر سني وعدم خبرتي بأجواء الشركات ومقابلات العمل.

ولكن كان لابد من حل!

بعيدًا عن النصائح المتعلقة بكيفية أدائك خلال مقابلات العمل وماهي النقاط التي عليك أن تتعلمها لتخرج بأفضل نتيجة وتضمن قبولًا ولو مبدئيًّا، بعيدًا عن كل هذا دعني أختصر عليك الطريق وأقول لك: إن أهم عنصر تحتاجه لتبدد تلك المخاوف سواء من مقابلات العمل أو بعد ذلك من مدرائك، هو المواجهة.

وهذا تحديدًا ما فعلته أنا خلال خبرتي الطويلة في سوق العمل، كنت أقحم نفسي في كل مقابلة عمل سواء كنت مناسبًا للوظيفة أو لا، لم أكن أنتظر تقييمًا أو قبولًا، بل كنت أراقب درجة توتري

وكيف أصبحت شيئًا فشيئًا أتخلص من مخاوفي، وأثبت حضوري بثقة أكبر.

لا تخف من أي مهام موكلة إليك؛ فإنما العلم بالتعلم، استغل ميزة خوفك بأن تتجهز بأفضل طريقة لتنجح مهما كبرت أو صغرت تلك المهمات المطلوب منك إنجازها، وتعلم المواجهة، واجه بقوة، واعلم أن سر قوتك في المواجهة هو المعرفة، وإياك والهروب! وإن كان لابد ومخاوفك مسيطرة عليك فلا تجعلها تظهر عليك مهما كلفك الأمر.

بقي أن تعرف أن هناك مناطق وعي عليك أن تمر بها حتى تصل لمنطقة التقدم ومن ثم النجاح، وهنا يكمن التحدي؛ لأن المنطقة التي تعيش فيها اليوم هي منطقة الراحة، ففيها لا توجد عليك مسؤوليات ولا يعتمد عليك أحد. ولكنك إن أردت أن تنتقل من هذه المنطقة إلى منطقة التقدم حيث يتواجد الكثيرون يعتمدون عليك ولديك مهام تضيف قيمة لجهة عملك ولمجتمعك ومحيطك، فعليك حينها أن تعبر من خلال منطقة التحدي، وهي منطقة التعب والجهد، وفيها ستبذل كل الوقت والجهد لتتعلم وتكسب الخبرات بأصعب الطرق.



القاعدة الخامسة: اكتب أهدافك وجدول خططك

الأحلام هي أهداف غير مكتوبة! من هذه الحقيقة انطلق في تحديد أهدافك. فالفرق بين الحلم وبين أن يكون هدفًا هو أن تكتبه على صيغة خطة عمل تكون محددة بجدول زمني واضح، لا تعتمد على ذاكرتك في استحضار أهدافك، اجعلها دائمًا مرئية سواء على ورقة خارجية أو على أحد برامج الكمبيوتر، كتابتها سيجعلها أقرب لك، سيجعل التواصل معها فعالًا بشكل أفضل، لن تبقى حبيسة أفكارك أو رهينة في عقلك فقط، سيصبح لها وجود في عالمك، ستحجز حيزًا ما في مكان ما سواء في جيبك أو درجك أو بجانب سريرك.

لا يوجد مشروع ناجح إلا من خلال خطة مكتوبة باهتمام لتحقيق أهداف محددة بدقة، وأهدافك الشخصية هي مشروعك الخاص؛ ولكي يتحقق عليك أن تعطيه حقه من الاهتمام والتخطيط، ولا يوجد تخطيط بدون كتابة، مع كتابة أهدافك وخططك ستكون قادرًا على تطويرها وتحسينها ومراقبة سير العمل عليها.

الأحلام لا تتحقق حتى تصبح أهدافًا

والأهداف لا تتحقق حتى تصبح خططًا

والخطط لا تتحقق حتى تصبح أفعالًا.

إذا لم تصل إلى هدفك،

غير الخطة وليس الهدف.

القاعدة الرابعة: ابتسم

لا تستغرب! نعم ابتسم، الابتسامة قاعدة مهمة لنجاحك في أي بيئة عمل. الابتسامة تبدو في ظاهرها سهلة لكنها في أصلها قد تكون صعبة، في المواقف الصعبة ستكون صعبة، في أوقات الأزمات ستكون صعبة، عند الاختلاف مع الآخرين ستكون صعبة. عندما تتلقى أوامر صارمة في العمل لا ترضيك ستكون صعبة؛ لذلك ذكّر نفسك دائمًا بها؛ حتى لو كانت مصطنعة، فهذا من الذكاء الوظيفي.

وتذكر دائمًا أن الابتسامة عند الاختلاف، سعة صدر، والابتسامة عند النصر، تواضع. والابتسامة عند القهر، قوة. والابتسامة عند المظلمة، عزة نفس. والابتسامة عند الهزيمة، روح رياضية. ففي كل أحوالك ستكون الابتسامة إضافة قيمة لك أمام من تتعامل معه في أي بيئة عمل ومهما كانت العلاقة بينك وبينه. سواء كان مديرًا أم زميلًا أم عميلًا.

كن مبتسمًا في كل أحوالك..

القاعدة الثالثة: في الحركة بركة

لا يوجد شيء ساكن في هذا الكون، فكل شيء يتحرك مهما شعرنا به أم لم نشعر، وأهم عنصر يجب أن يكون في حركة دؤوب هو الإنسان، بل هو سر الحركة ووجودها؛ لأن الله -عز وجل- خلق هذا الإنسان ليعمر الأرض. والإنسان بما كرمه الله -عز وجل- من عقل هو من بإمكانه أن يحرك كل شيء في هذه الحياة. فإذا كان ذلك كذلك، فما بالك بحركتك أنت، الحركة التي تضمن من خلالها تحقيق أمر الله في إعمار الأرض، وبداية في إعمار حياتك الخاصة بك.

وهذه الحركة المطلوبة منك جاءت في القرآن الكريم بمفهوم السعي، وجاءت في الهدي النبوي بمفهوم الأخذ بالأسباب.

من جهة أخرى، كن على يقين أنه لن يقدم لك أحد النجاح على طبق من ذهب. فكل شخص مشغول بتحقيق نجاحه وأهدافه هو، ولم يذكر في أي من قصص الناجحين أن أحدهم استعان بشخص آخر أو انتظر من شخص آخر أن يحقق له ذلك النجاح الذي وصل إليه، وأسماء الناجحين كثيرة وبإمكانك الاضطلاع عليها لتتأكد، طريق النجاح واحدٌ: شمر عن ساعديك وتحرك.

القاعدة الثانية: عين مستشارًا لك!

ربما يبدو لك عنوان هذه القاعدة مضحكًا أو حتى سخيفًا! لكن صدقني لا تحكم حتى تجرب! نعم عليك أن تجرب أن يكون لديك مستشار داخل جهة العمل التي تعمل لديها، أو سمه موجه أو سمه بأي مسمى يحلو لك، المهم النتيجة، بأن يكون عندك شخص تثق به ترجع له فيما يشكل عليك سواء تقنيًا أو إداريًا، هذا الشخص مهمته توجيهك لتواجه تحدياتك بأفضل طريقة بحكم خبرته الطويلة في مكان عملك ودرايته ببعض التفاصيل التي ستحتاج أنت وقتا لتكتسبها وتعرفها.

هذا الشخص مهمته تقديم النصيحة لك وليس اتخاذ القرارات بدلًا عنك، وهو بهذا سيختصر عليك المسافات؛ لذلك عليك أن تختاره بعناية وتشكره بحفاوة في كل مرة يقدم لك معلومة أو نصيحة.

من المهم أن تعرف أنه ليس بالضرورة أن يكون شخصًا من نفس إدارتك. ناهيك على أن يكون مديرك المباشر، وغالبًا ما تتسم حواراتك معه بأنها غير رسمية ولن تسجل أو تحتسب عليك مهما بلغ نقاشك معه أن تعرض أشياء غير مقبولة أو تدل على عدم حسن تصرفك في بعض الأمور؛ لذلك لا تقلق.

ومع تقدمك في مكانك مع جهة عملك سيقل احتياجك لهذا الموجه أو المستشار الشخصي، وسيصبح رجوعك له يعد قليلًا جدًّا، ولكنك في نهاية الأمر ستكون قد كسبت شخصًا يثق بك ولن يوفر مجهودًا ليدعمك خصوصًا عند وجود أي فرصة لترقية هنا أو هناك.

القاعدة الأولى: كافئ نفسك!

دعونا نعود لمثال الطفل الذي بدأنا حديثنا عنه في هذا الكتاب، لنتعلم منه أمرًا أخيرًا. شيء نحتاجه وبشدة، ومرتبط بقوة بالمحافظة على التحفيز في سير عملنا وخطة تطويرنا. ذلك أن تكافئ نفسك! نعم، عليك أن تتعلم وتتعود أن تكافئ نفسك قبل أن يكافئك الآخرون. عند حصولك على وظيفة

ما فأنت أول شخص يستحق «الحلوان» قبل أن تقدمه لغيرك، وليكن شيئًا مميزًا مبهجًا تحبه، بل وليكن شيئًا مكلفًا إن استطعت، حتى يبقى عالقًا في الذاكرة ويستمر أثره.

وهذا تماما ما يفعله الطفل عند كل إنجاز يقوم به وأي تقليد يتقنه. فرح هستيري وضحكات كثيرة تناسب عمره وإمكانياته، فالطفل لم ينتظر من أحد مكافأته قبل أن يفعل هو ذلك لنفسه بنفسه ويعلن عن إنجازه لشيء ما بطريقة فرحه المبالغ بها، وهذا ما يجعل من حوله يضطرون أحيانًا كثيرة لمشاركته فرحته حتى وإن كان إنجازه برأيهم شيئًا عاديًا.

غير أنك تختلف بكل تأكيد عن الطفل وعليك أن تكون أكثر احترافية بمكافأة نفسك والإعلان عن إنجازاتك، وإليك هنا بعض المقترحات التي ستضيف لك قيمة بإذن الله في هذا الباب:

أولا: كافئ نفسك كما ذكرنا سالفا بشيء مادي بحت مهما قل ثمنه أو كثر، وربما يكون هذا في تجمع صغير مع من تحبهم وتثق بهم.

ثانيا: ليكن لديك مجتمع مصغر يمثل اهتماماتك المهنية ومحيط دعم لك لتتطور بشكل أسرع، شارك معهم كل إنجازاتك فهم رصيدك للمستقبل وناصحك الأمين في الحاضر في مجال تخصصك، فربما اليوم أصدقاء وغدا زملاء وبعدها شركاء.

ثالثًا: اهتم أكثر بموقع التواصل الاحترافي لينكدإن LinkedIn فهو أقوى حلقة وصل بينك وبين سوق العمل في الوقت الحالي، وستجد الكثيرين في مجال اختصاصك ممن سيتفاعلون مع إنجازاتك بشكل إيجابي يحفزك. وليكن طرحك فيه ديناميكيًّا مفعمًا بالحيوية حتى يتفاعل معك الآخرون، وتصبح مع الوقت مرجعًا لهم يأخذون برأيك ويستشيرونك إذا ما أرادوا أن يخطوا نفس الخطوة ويحققوا نفس الإنجاز.

كافئ نفسك بحب على

إنجاز قراءة هذا الكتاب.

الفهرس